

# Banken buhlen um Stiftungen

*Finanzhäuser sehen Absatzchancen für nachhaltige Finanzprodukte*

Banken entdecken zunehmend Stiftungen als potenzielle Kunden für Anlageprodukte. Das Echo aus dem Gemeinnützigkeitssektor auf die Offensive der Finanzhäuser ist allerdings verhalten.

*Michael Ferber*

Auf der Suche nach potenziellen Kunden entdecken Banken und Fondsgesellschaften zunehmend den Gemeinnützigkeitssektor. Die Schweiz gilt als «Stiftungsparadies», und die rund 13 000 klassischen Stiftungen verfügen über ein geschätztes Vermögen von rund 70 Mrd. Fr., das verwaltet werden muss. Finanzhäuser sehen vor allem Chancen für Geschäfte mit nachhaltigen Anlagen. Dies sind Finanzprodukte, in denen Gelder gemäss sozialen und ethischen Kriterien investiert werden. Bei solchen Anlagen sind die Margen oft vergleichsweise hoch.

## Vernachlässigter Sektor

Um Stiftungen als Kunden zu gewinnen, lassen sich Banken und Berater einiges einfallen: Neben der direkten Kontaktaufnahme sind die Unternehmen an Branchenanlässen präsent, wie sich beispielsweise am Schweizer Stiftungstag Anfang November gezeigt hat. Das Echo aus den Stiftungen auf die Offensive der Finanzhäuser ist indessen oft verhalten. Viele Banken hätten den

Sektor in der Vergangenheit vernachlässigt, sagt etwa Lukas von Orelli, Geschäftsführer der Zürcher Velux-Stiftung und Vorstand bei Swiss Foundations, dem Verband der gemeinnützigen Förderstiftungen der Schweiz. Zweifellos gebe es Finanzhäuser, die lange mit Stiftungen zusammenarbeiteten und hohe Glaubwürdigkeit besässen. Weniger überzeugend seien aber Institute, die den Sektor gerade erst als Markt entdeckt hätten, sich nun in Richtung Nachhaltigkeit positionierten und die Stiftungsräte permanent bearbeiteten.

## Fehler bei der Geldanlage

Gemäss von Orelli suchten die Stiftungen nicht nach «aus dem Hut gezauberten Nachhaltigkeits-Produkten», sondern vielmehr nach glaubwürdigen Finanzpartnern. Die Bank selbst müsse einen nachhaltigen Eindruck auf die Stiftungen machen. Dies sei bei vielen Instituten nicht der Fall. Angesichts der Finanz- und Schuldenkrise sei das Misstrauen im Sektor gegenüber Finanzhäusern in den vergangenen Jahren gewachsen.

Aus Sicht von Christoph Degen, Geschäftsführer von Profonds, dem schweizerischen Dachverband der gemeinnützigen Stiftungen und Vereine, sollten Banken und Stiftungen hingegen noch mehr ins Gespräch kommen. Ein Grossteil der Schweizer Stiftungen verfügt über ein Vermögen von weniger als 5 Mio. Fr. Die Banken hätten für die Verwaltung solcher kleinerer Vermögen zu wenige massgeschneiderte Ange-

bote, sagt Degen. Finanzhäuser müssten die Frage beantworten, wie sie solchen kleineren Stiftungen einen Mehrwert bei der Vermögensanlage bieten wollten. Individuelle Anlagestrategien entwickelten viele Banken nur für Stiftungen mit höheren Vermögen.

Wie Degen in seiner Rede am Schweizer Stiftungstag sagte, geht er davon aus, dass viele Stiftungen bei der Vermögensanlage Fehler begehen. Viele hingen zu stark an Nominalwerten wie Obligationen und investierten zu wenig in Sachwerte. In Niedrigzinsphasen könne die nötige Rendite, um den Stiftungszweck dauerhaft zu verfolgen, mit Nominalwerten alleine kaum erzielt werden.

## «Allerhand Illusionen»

Von Orelli erwartet, dass Produkt-Anbieter bei vielen Stiftungen Probleme haben dürften, diese als Kunden zu gewinnen. Viele seien bereits mit Anwälten oder Banken verhandelt. An solche Stiftungen dürften Produkt-Anbieter kaum herankommen – trotz allerhand Illusionen. Andere, grössere Förderstiftungen hätten oft entweder schon eine professionelle Vermögensverwaltung oder beschränkten sich auf günstigere, passiv verwaltete Anlagen. Solche Finanzprodukte sind bei vielen Stiftungsräten beliebt, da der Aufwand bei ihnen geringer ist. Viele Stiftungsräte konzentrierten sich lieber auf die Förderaktivitäten der Stiftung als auf die Vermögensanlage, sagt der Swiss-Foundations-Vorstand.